

# 売れない「あなた」の処方箋！ セールス集中治療室

## セールストーク『超』改善編

- ・セールスに「超」が付くほど苦手なあなたに送る！
- ・顧客の心が掴める、分かる。

「目からウロコ」のセールス・ステップ

開催日時

2月20日 水

午後6時30分～午後8時30分

(受付開始時間 午後6時00分)

会場：中野区産業振興センター3階 大会議室

### 「講師」 二戸 由起子

株式会社Gifted 人材育成トレーナー/集客改善アドバイザー 外資系保険会社に在職中、現場ですぐ結果を出せる人材育成トレーナー・ダイレクトマーケッターとして、新入社員から中堅社員までを指導。2014年、株式会社Giftedを設立。お金をかけずに優良な客が集まる技術を集客やセールスに悩む企業や個人事業主に伝え「すぐ行動に移せる指導」で絶大な信頼を得ている。講演・研修実績多数。東京商工会議所 足立支部所属エキスパートバンク相談員。



本事業は **認定特定創業支援事業** です  
詳しくは中野区ホームページ  
「認定特定創業支援事業」をご覧ください

参加料：無料

申込受付：電話03-3380-6946

(お問い合わせ) FAX03-3380-6949

(裏面の申込書をご利用ください)

産業振興センター2F窓口

(受付時間：平日午前9時～午後5時)

ホームページ

(インターネットでお申込みが可能です)

<http://nakano-sangyoushinkou.jp>

後援 東京商工会議所中野支部

西武信用金庫

日本政策金融公庫

所在地：中野区中野2-13-14

JR中野駅南口より徒歩5分

※お越しの際は公共交通機関をご利用ください。

ホームページ  
QRコード



# 2月20日 売れない「あなた」の処方箋！セールス集中治療室

## 講座概要

セールスに「超」が付くほどの苦手意識がある方こそ、受けてほしい！

「売ることは、実は難しくないのです。」お客様が物やサービスを「欲しい」「買いたい」となるまでに通る購買心理の段階（ステップ）というものがあります。それをすっ飛ばして、突然クローゼット（や、それに近いこと）をしますので、玉砕するのです。お客様が何に「悩んで」どんな「欲求」があるのかを、正確に把握し、「適切なタイミング」でお客様が必要とする情報を伝えるだけ。「売り込まずに売れる」「口下手でも大丈夫。」今までやみくもに努力や根性でセールスに挑んでいたあなたに「目からウロコ」のすぐ使えるトークのコツを実践ワークで習得します。

×セールスがうまく行くか、行かないかは、時の運 → ○顧客心理の見える化により、成約率を劇的に向上。成約しなかった場合も、お客様のお断りの理由が明確なので、次の戦略が立てやすい！

×お客様とのやり取りに苦手意識がある → ○お客様との意思疎通もぐっとスムーズに！

### 「カリキュラム」 講義とミニワーク

1. 自己紹介
2. 「買う」の裏側にあるもの（ワーク）
3. お客様の購買心理の5ステップ
4. セールストーク改善ワーク（他社事例）
5. 自分のトークを見直してみよう（ワーク）
6. 「お断り」の裏側にあるもの
7. 抵抗を取り除く
8. 質疑応答

## 講座参加申込書

※以下の項目にご記入の上、当センター2階窓口にご提出頂くか、FAXで送信してください。

メールアドレスをご記入いただけましたら「受講確認票」を送らせていただきます。

「受講確認票」は当日、円滑な運営のためにプリントアウトしてお持ちいただけますよう、ご協力をお願いいたします。

なお、「受講修了票」は当日お渡しいたします。

申し込み受付期間 1月15日(火)～ 定員先着20名

お名前	フリガナ	
	姓	名

電話番号（日中、ご連絡が可能な固定電話・携帯電話）

—	—
---	---

メールアドレス

--

中野区産業振興センターメールマガジン配信(月2回)を

希望する    既にされている    希望しない

FAX番号（受講確認票をメールでなくFAXで希望される方はご記入ください）

※お申し込み後に参加できなくなった場合はご連絡をいただけますようお願い申し上げます。

お 申 込 み F A X 番 号

0 3 - 3 3 8 0 - 6 9 4 9